



ENTREPRISES

L'immobilier résidentiel bousculé par la crise sanitaire

L'épidémie de Covid-19 a poussé les entreprises du secteur à accélérer leur transformation numérique. Elle a induit de nouvelles pratiques et un nouveau rapport des Français à leur logement.

Il y a un an, le président de la République, Emmanuel Macron, annonçait le premier confinement face à la vague d'épidémie de Covid-19 dans l'Hexagone. Un second, plus souple, a suivi à l'automne 2020. « La relation des Français à leur logement en restera longtemps marquée », considère le président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), Jean-Marc Torrollion. Les promoteurs doivent en tenir compte dans leur conception du logement de demain.

La demande grandissante des locataires ou des candidats à la propriété pour un espace avec de la verdure est sans doute l'élément le plus visible de cette mutation, dont on ne mesure pas encore toutes les conséquences. Nexity, le premier promoteur français, a ainsi annoncé dès septembre qu'il ne construirait plus un seul logement sans espace extérieur. « Aujourd'hui, nos clients veulent systématiquement un balcon, une terrasse, un jardin privatif ou un jardin partagé et aspirent à une réintroduction en ville de la faune et de la flore », confirme le directeur opérationnel de Valoptim, Mohamed Dahrouch. Dans la future résidence de ce promoteur à Montreuil, baptisée « Sorita », il a, par exemple, prévu l'installation d'un mur à microfaune, destiné à attirer les oiseaux. Le désir de maison est également de plus en plus prégnant chez les Français. Mais il se heurte aux objectifs de lutte contre l'artificialisation des sols fixés par le gouvernement.

Logements « modulaires »

L'année 2020 a aussi été marquée par le recours massif au télétravail. Une pratique amenée à se développer. « Etant donné le prix au mètre carré dans certains endroits, nous ne pouvons pas prévoir une pièce en plus dans chaque logement pour installer un bureau. Mais il faut repenser l'organisation des logements et les rendre plus modulaires », estime le président de Procvivis, Yannick Borde.

« C'est aussi le retour du concept de quartier et de proximité – avec la recherche d'un voisinage agréable et de commerces pas loin de chez soi », poursuit Jean-Marc Torrollion. Ce qui conduit d'ores et déjà les promoteurs à réaliser de plus en plus de programmes mixtes, avec du logement, des bureaux, des commerces, de la restauration. Des « lieux de vie », plutôt que des bâtiments à usage unique. Une tendance déjà à l'œuvre avant la crise sanitaire.

Sans parler du « retour en grâce de la résidence secondaire et d'une perception totalement différente des villes moyennes », indique-t-il. Voire de certaines communes de banlieue – rendues plus attrayantes avec la possibilité de télétravailler un ou plusieurs jours par semaine. Difficile pour autant de prédire si celles-ci bénéficieront à long terme de véritables flux migratoires, et si Paris va poursuivre son déclin. Mais « 25 % des ventes réalisées dans le Marais depuis le premier confinement ont donné lieu à une migration hors de la capitale », poursuit-il.

Numérisation accélérée

Au-delà des nouvelles attentes des clients, qui guident l'innovation, la façon de travailler des professionnels de l'immobilier a été bousculée. « Nos entreprises, des TPE et des PME, ne voulaient pas entendre parler du télétravail, mais elles ont changé leur approche. En outre, on ne

reviendra pas sur la dématérialisation de nos aspects contractuels – signature électronique, signature à distance pour les baux, les compromis de vente ou les ventes », note le président de la Fnaim.

De même, cette crise a incité à délivrer aux clients une information de meilleure qualité. Les annonces en ligne se font de plus en plus précises et intègrent de nouvelles données – comme le temps de trajet entre son bureau et son futur logement, ou les bornes de recharge de voitures électriques installées à proximité, comme sur le site Bien'ici.

Les visites virtuelles se développent afin d'effectuer une première sélection de biens, avant les visites physiques. Certains promoteurs proposent même des visites en réalité augmentée, où le client peut visualiser le placement de ses meubles ou tester le choix de matériaux. Et si l'organisation d'assemblées générales de copropriété virtuelles et le vote par correspondance ont leurs défauts, l'après-crise ne signifiera pas un retour à des AG uniquement physiques.

Seule poche de résistance : la numérisation des demandes de permis de construire. Malgré les promesses du gouvernement, elle peine à se mettre en place. Or l'enjeu est essentiel, insistent les promoteurs, pour accélérer la construction de logements, à l'heure où se profile une crise de l'offre. — E. Di.

La demande grandissante pour un espace avec de la verdure est sans doute l'élément le plus visible de cette mutation.

